



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN TRIBUTACIÓN**

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGISTER EN TRIBUTACIÓN

TEMA:

**ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE EMPRESAS
PETROLERAS DOMICILIADAS EN ECUADOR**

AUTORES:

GARCÍA GUAMÁN RITA

CHALÉN AGUAS LEONARDO

DIRECTOR:

ECO. JORGE AYALA ROMERO

**Guayaquil-Ecuador
Octubre 2013**



Fuente: Publish What You Pay- PWYP-Norway

DEDICATORIA

ESTA TESIS ESTA DEDICADA A LA MEMORIA DE MI MADRE, QUIÉN ME APOYÓ SINCERA E INCONDICIONALMENTE EN TODOS MIS ESTUDIOS, SEMBRÓ Y CULTIVÓ, PERO NO ALCANZÓ A VER ESTA COSECHA.

RITA GARCÍA G.

DEDICADO A MI ESPOSA, A MIS HIJAS Y A MI PADRE QUIENES CONSTITUYEN LA FUERZA Y EL MOTOR DE MI VIDA, CADA PENSAMIENTO Y ACTO DE MI VIDA VA DIRIGIDO A ELLOS.

LEONARDO CHALÉN A.

AGRADECIMIENTO

AGRADECEMOS PRIMERAMENTE A DIOS POR TODAS LAS BENDICIONES QUE NOS HA DADO, A LA ESPAE POR HABERNOS BRINDADO TODAS LAS FACILIDADES PARA EL DESARROLLO Y CULMINACIÓN DE NUESTRA MAESTRÍA, A NUESTROS PROFESORES EN ESPECIAL A NUESTRO TUTOR EL EC. JORGE AYALA ROMERO POR TODO EL CONOCIMIENTO INCULCADO Y POR SU ENTREGA A LA CÁTEDRA SIN RESERVAS.

ATTE.

RITA Y LEONARDO

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente RESUMEN EJECUTIVO nos referimos al objetivo principal del desarrollo de la presente tesis, el de demostrar la aplicabilidad de los métodos tradicionales de precios de transferencia, tanto en las actividades de comercialización de derivados de hidrocarburos, como en los lubricantes que importan las empresas petroleras domiciliadas en el Ecuador a sus relacionadas en el exterior. Se ha excluido la comercialización de los combustibles líquidos como gasolina y diesel, por ser el único proveedor dentro del territorio nacional EP PETROECUADOR, el cuál determina el margen de utilidad a las comercializadoras, así como el precio de venta final al público de estos derivados, que se encuentran subsidiados por el Estado.

Sin embargo para el expendio de lubricantes, al no haber un precio de venta oficial para estos productos, el precio estaría regulado por el Estado, al intervenir en el mercado nacional ofertando lubricantes con la marca PETROCOMERCIAL desde septiembre del 2012, por lo que permite descartar los métodos no tradicionales utilizados en los últimos períodos fiscales, por los tradicionales como el método del precio de reventa, que fue el método más óptimo por prelación, dentro de nuestro ejercicio fiscal desarrollado en la presente tesis. Este método resultó ser el aplicable, porque partimos del supuesto, de que si el lubricante es adquirido a su vinculada en Brasil, para ser vendido a una empresa independiente en Ecuador sin incorporarle ningún valor agregado, el precio de reventa debe ajustarse al precio de mercado “regulado” por el Estado al participar en el mercado nacional.

Para guardar la confidencialidad de la información proporcionada por las empresas petroleras dedicadas a la comercialización de derivados, en esta investigación se ha “creado” para fines didácticos la empresa “ESPAE PETROLEUM”, cuya matriz esta en Inglaterra y realiza transacciones comerciales con su relacionada en Brasil.

Se determinó que los precios de las importaciones de lubricantes si se ajustan a los precios determinados por el mercado y que están dentro del rango de plena competencia según la normativa ecuatoriana.

En los siguientes capítulos se analizan:

Capítulo 1 : MARCO DE REFERENCIA

Capítulo 2 : ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA PETROLERA

Capítulo 3 : DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PETROLERA ANALIZADA

Capítulo 4: CONCLUSIONES

Con el modelo de ESPAE PETROLEUM, se prueba la aplicabilidad del método del precio de reventa en las operaciones comerciales de lubricantes de las empresas petroleras domiciliadas en el país, apegándonos a lo dispuesto en los artículos relativos de la “Ley del Régimen Tributario Interno” y a los lineamientos pronunciados por la OCDE en materia de precios de transferencia.

INTRODUCCIÓN

Este tema fue escogido por la importancia de los ingresos petroleros en el Ecuador, nuestra intención es demostrar si es factible bajo las condiciones actuales un estudio de precios de transferencias en el Ecuador en la venta de petróleo y sus derivados o solo en ciertos derivados recordemos que en nuestro país a partir del año 2010 existe el denominado “Contrato de Participación” y que el petróleo pertenece exclusivamente al Estado Ecuatoriano y las empresas petroleras reciben solo honorarios por la extracción del crudo, separando otro tipo de operaciones entre partes relacionadas en las cuales puede haber precios de transferencia (ejemplo: transferencias de tecnología, préstamos entre relacionadas, alquiler de maquinaria y equipo, etc.)

En Ecuador los ingresos petroleros han sido una de las partidas más importantes del Presupuesto General del Estado, según el Reporte del Sector Petrolero correspondiente al IV trimestre del 2012 publicado en la página del Banco Central del Ecuador el país produjo 177,4 millones de barriles en el año 2010, 182,4 millones de barriles en el año 2011 y 184,3 millones de barriles en el año 2012.

Basados en las cifras publicadas en las Directrices para proforma del Presupuesto General del Estado 2012 y la programación presupuestaria cuatrianual 2012-2015 publicado en la página web del Ministerio de Finanzas del Ecuador podemos indicar que los ingresos petroleros estimados del 2012 al 2015 representan el 26,82% del total de los ingresos proyectados para los años mencionados, anteriormente inclusive los ingresos petroleros representaban la partida más importante dentro de los ingresos del Estado.

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: MARCO DE REFERENCIA

A. MARCO TEÓRICO-----	1
1.1. Precios de transferencia-----	1
1.2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE-----	1
1.3. Principio de Plena Competencia (Arm´s Length Principle)-----	3
1.4. Partes Relacionadas -----	3
1.5. Métodos de precios de transferencia-----	4
1.5.1. Métodos Externos de Precios de Transferencia-----	4
1.5.1.1 Métodos Tradicionales de Transacciones-----	4
1.5.1.2 Métodos No Tradicionales de Transacciones-----	5
1.5.2. Métodos Internos de Precios de Transferencia-----	7
1.6. Legislación Aplicable-----	8
1.6.1. Antecedentes Legales-----	8
1.6.2. Legislación Actual-----	9
B. MARCO CONCEPTUAL -----	11
C. MARCO METODOLÓGICO-----	12
1.7. Tipo de Estudio-----	12
1.8. Método de Investigación-----	13
1.9. Fuentes y Técnicas de recolección de información-----	13

CAPÍTULO II: ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA PETROLERA

2.1. Origen de la industria petrolera en el mundo-----	14
2.2. Fases de la actividad petrolera en el mundo-----	15
2.3. De los tipos de empresas petroleras-----	17
2.4. Política Petrolera en el Ecuador-----	19
2.4.1. Período 1972-2010-----	19
2.4.2. Período 2011-Presente-----	19

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PETROLERA ANALIZADA

3.1. Análisis funcional-----	23
3.1.1. Descripción del grupo-----	23
3.1.2. Estructura del grupo-----	26
3.1.3. Funciones de cada una de las estructuras del grupo-----	27
3.1.4. Descripción de la empresa ESPAE PETROLEUM ECUADOR-EPE-----	28
3.1.5. Estructura de la empresa-----	29
3.1.6. Funciones realizadas por el negocio-----	30
3.2. Análisis de mercado-----	35
3.3. Operaciones con partes relacionadas-----	38
3.4. Análisis económico-----	38
3.4.1. Metodología a aplicar para el análisis-----	38
3.4.2. Información sobre comparables-----	39

3.4.3. Aplicación de los métodos de precios de transferencia-----	39
3.4.4. Rango de plena competencia-----	41
3.4.5. Análisis porcentual-----	42
3.5. Análisis financiero-----	44
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES-----	52
BIBLIOGRAFÍA-----	54
ANEXOS-----	57

CAPITULO I

MARCO DE REFERENCIA

A. MARCO TEÓRICO

1.1. Precio de Transferencia

“Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes”.¹

1.2. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE:

Es una organización de participación mundial, que establece, coordina y armoniza las directrices en las políticas económicas y sociales de los estados miembros a fin de maximizar su crecimiento económico y el desarrollo sostenido de los estados no miembros.

La OCDE publica, directrices, boletines, informes, libros, materiales técnico y estadístico, en áreas como el comercio, economía y empleo para referenciar el accionar político económico de cada país.

Es usual que las compañías que tienen partes relacionadas en el exterior transfieran sus utilidades a países de menor imposición o sobrevaloren sus gastos a través de las compras a

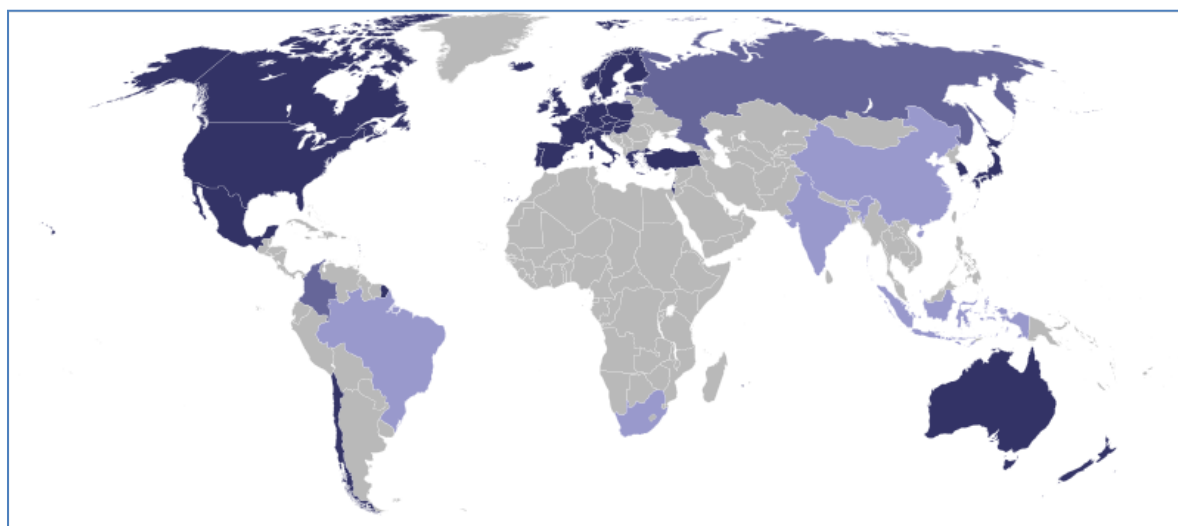
¹ Sección Segunda: De los Precios de Transferencia. Art. (...).- Ley de Régimen Tributario Interno.- 2012.Ecuador

sus relacionadas, es decir manejar sus transacciones sin seguir las reglas de una economía de mercado, sin basarse a la oferta y la demanda. A la regulación de estas transacciones para fines impositivos de manera que estas sean similares a las realizadas entre partes independientes se le conoce internacionalmente como Principio Arm's Length, y ha sido adoptado por la mayoría de las economías del mundo y, en particular, por los países que integran la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD).

La OCDE se creó oficialmente el 30 de septiembre de 1961 con el propósito de establecer políticas que permitieran lograr un alto grado de crecimiento y empleo entre los estados miembros y de contribuir al desarrollo del comercio mundial, cuenta con una normativa de precios de transferencias emitiendo convenios, recomendaciones e informes sobre este tema, sus miembros originales fueron todos europeos además de Estados Unidos y Canadá, actualmente cuenta con 34 miembros.

GRÁFICA I

PAÍSES MIEMBROS, CANDIDATOS A INTEGRAR LA OCDE



Fuente: WIKIPEDIA

- 34 Países miembros
- 3 Países candidatos para adherirse
- 5 Países con los que la OCDE ha incrementado sus relaciones

1.3. Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle)

El Principio de Plena Competencia se encuentra se define como:

“Norma internacional que debe ser utilizada para la determinación de los precios de transferencia con fines fiscales, tal como lo han acordado los países miembros de la OCDE. Dicha norma se expone en el artículo 9 del Modelo de Convenio fiscal de la OCDE de la siguiente forma: Cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios, que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia”²

Este principio considera que cada empresa perteneciente a un grupo actúen en forma independientes estableciendo los mejores precios de mercado para comprar y vender, lo que generaría una utilidad similar a la generada por empresas independientes, y no por las ventajas en el manejo del grupo multinacional. Es acatado por todos los países cuyas legislaciones tributarias en Precios de Transferencia han sido basados en el modelo planteado por la OCDE.

1.4. Partes Relacionadas

“Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un

² Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE

tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas”.³

1.5. Métodos de Precios de Transferencia

Estos pueden ser externos o internos.

1.5.1. Métodos Externos de Precios de Transferencia

Son los métodos aplicados para el ajuste de Precios de Transferencia, los cuales siguen el Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle) y están determinadas en las Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias de la OCDE. Los Métodos usados son los Tradicionales de Transacciones y no Tradicionales.

1.5.1.1. Métodos Tradicionales de Transacciones

1. Método del precio libre comparable (Comparable Uncontrolled Price- CUP)

“El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables”.

³ Título Primero: Impuesto a la Renta-Capítulo I: Normas Generales. Art. (...).- Ley de Régimen Tributario Interno.- Ecuador

2. Método del Precio de Reventa

“El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha comprado a una empresa asociada un producto que es revendido a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa), entonces, se reduce en un margen bruto adecuado (el "margen del precio de reventa o "margen de reventa") representativo de la cuantía con la que el revendedor pretendería cubrir sus costes de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado”.

3. Método del coste incrementado

“El método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los activos (o de los servicios) en una operación vinculada para proporcionar los activos transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. A este coste se añade un margen de coste incrementado para poder realizar un beneficio adecuado en vista de las funciones desempeñadas y de las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de añadir el margen del coste incrementado a los costes antes mencionados, puede ser considerado como precio de plena competencia de la operación vinculada original”

1.5.1.2. Métodos No Tradicionales de Transacciones

(Métodos Basados en Beneficios)

1. Método de Reparto del Beneficio

“El método de reparto del beneficio identifica, en primer lugar, la utilidad que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas. Posteriormente, se

reparte ese beneficio entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente válidos que se aproximan al reparto de la utilidad que se hubiera previsto y reflejado en un acuerdo en condiciones de plena competencia. El beneficio conjunto puede ser la utilidad total derivada de las operaciones o una utilidad residual que representa la utilidad que no puede asignarse fácilmente a una de las partes, como es la utilidad derivado de intangibles de gran valor y, en ocasiones, únicos”

2. Método del margen neto de la operación

“El método del margen neto de la operación determina, a partir de una base adecuada (por ejemplo, costes, ventas, activos), el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación vinculada... En consecuencia, el método del margen neto de la operación se implementa de modo similar al método del coste incrementado y al método del precio de reventa.

Esta similitud significa que, para que el método del margen neto de la operación se aplique de forma fiable, debe hacerse de manera compatible con la puesta en funcionamiento de los otros dos métodos (método del coste incrementado y método del precio de reventa)”.

3. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

“Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.”

1.5.2. Métodos Internos de Precios de Transferencia

Los Precios de Transferencia sirven para alcanzar las estrategias y metas de cada División de la compañía, y obtener la optimización general de la industria; si cada división puede operar de manera independiente, los precios de transferencia internos establecidos, es el indicador que permitirá valorar la conveniencia o no de adquirir a su filial los insumos o adquirirlos externamente.

Los precios utilizados para valorar las transacciones entre las operaciones de las industrias petroleras, reflejan las condiciones del mercado local, así como su costo de oportunidad en cada producto del mercado internacional.

Existen 3 métodos para determinar los precios de transferencia internos:

1. Precios de transferencia basados en el mercado

Este método exige a la División de la Compañía compradora, a pagar el mismo valor, que pagaría a cualquier proveedor externo, basándose en el precio de un bien o servicio similar, que es de conocimiento público; para el efecto debe existir un mercado competitivo.

Este precio de mercado, no puede coincidir exactamente con el precio transferido a la División; ya que se debe considerar que en el precio de mercado se incluyen el costo de venta, transporte y/o promociones.

$$\text{Precio de Venta} = \text{Precio de mercado} - \text{Costo de Venta} - \text{Transporte} - \text{Promociones.}$$

2. Precios de transferencia basados en el costo

Este método se aplica cuando no se conoce el precio de mercado, para el bien o servicio transferido; entonces su precio de transferencia puede establecerse en base al costo de crear este bien o servicio por la División compradora, que incluyen todos los costos incurridos en el proceso de producción, que puede ser real o presupuestado.

3. Precios de transferencia negociados

Este método, es utilizado cuando los precios de mercado son inestables y se basa en los precios que se negocian < si se les permite > entre las Divisiones compradoras y vendedoras; determinando la conveniencia de comprarlo internamente o a proveedores externos.

1.6. LEGISLACIÓN APLICABLE

1.6.1. Antecedentes Legales

Las regulaciones en materia de precios de transferencia en el Ecuador inician con la modificación al artículo 91 del código tributario, sustituido por el art. 4 de la ley 99-24, R.O. 181-S, 30-IV-99, mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencias de bienes y servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado, es importante hacer notar que este artículo a su vez fue reformado por la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador publicado en el R.O. 242 del Sábado 29 de Diciembre 2007, en esta ley se suprimió todo lo referente a los

precios de transferencias contenidos en este artículo pero incluyó una Sección de Precios de Transferencia en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

- ✓ Ley Reformativa para las Finanzas Públicas, la misma que faculta a la administración tributaria y brinda poderes para regular los precios de transferencia de bienes y servicios.
- ✓ El 31-XII-2004 se publica el decreto ejecutivo DE.2430, R.O. 494-S del 31 de diciembre del 2004, el cual modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, donde se incorporan aspectos sustanciales que permiten realizar los controles en precios de transferencia.
- ✓ Resolución NAC-DGER2005-640 y NAC-DGER2005-0641 publicada en el R.O. 188 del 16 de enero del 2006 en la primera resolución se establece el contenido del Anexos e Informe Integral de Precios de Transferencia y en la segunda los parámetros para determinar la mediana y el rango de Plena Competencia.
- ✓ Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC 6 “Revelaciones de partes relacionadas”

1.6.2. Legislación Actual

- ✓ Resolución NAC-DGER2005-0640 publicada en R.O. 188 del 16 de enero 2005
- ✓ Ley de Equidad Tributaria, R.O. 242 del día Sábado 29 de diciembre del 2007.

En esta norma se eleva a rango de ley la definición de partes relacionadas, el principio de plena competencia y la facultad de determinar ajustes en precios de transferencia

Se establecen sanciones de hasta 15.000 por la no presentación o presentación con errores de los informes.

Se establece la posibilidad de presentación de consultas para establecer si la metodología a aplicar en precios de transferencia es la adecuada (APAS)

- ✓ Ley Orgánica de Régimen tributario interno Artículos innumerados después del 22,23 y sección segunda de los precios de transferencia , Reglamento de aplicación de la Ley Orgánica de régimen Tributario interno Art. 84 al 91
- ✓ Resolución NAC-DGER2008-0464 R.O 324 del 25 de abril del 2008 Y NAC-DGERCGC09-00286-R.O. 585 del 7 de mayo del 2009
- ✓ Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen tributario interno art. 80 R.O. 337-S,15-V-2008
- ✓ Resolución NAC-DGERCGC11-00029 R.O. 373 del 28 de Enero del 2011 en la cual se establece que los contribuyentes que hayan realizado operaciones con partes relacionadas del exterior y estén exentas del régimen de precios de transferencias de conformidad con el art. Innumerado quinto posterior al art. 15 de la LORTI deben presentar información en Excel de sus operaciones con partes relacionadas en el exterior.
- ✓ Resolución NAC-DGERCGC13-00011R.O. 878 del 24 de Enero del 2013 en la cual se establece que los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y a los que hayan efectuado en un monto acumulado superior a los seis millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 6'000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.

Es importante recordar que la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su Sección Segunda en la cual se habla de Los Precios de Transferencia último artículo innumerado indica:

“ Art. (...) Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas quedarán exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia cuando:

- Tengan un impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables;
- No realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes; y,
- No mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables.”

OTRAS:

- ✓ Informe “Transfer Prices and Multinational Enterprises, del comité de asuntos fiscales de la OCDE. Principio del Precio Normal de Mercado Abierto Año 1979
- ✓ Informes de la OCDE, donde se da la ratificación del principio anterior. Precios comparables independientes. Se establecen: Método precio de reventa y Método de Margen de Utilidad

B. MARCO CONCEPTUAL

Free On Board - FOB . - Abreviatura empleada en el comercio para indicar la locución inglesa *free on board* (franco a bordo) de uso universal y que significa que la mercancía es puesta a bordo por el expedidor, libre de todo gasto, siendo de cuenta del destinatario los fletes, aduanas, etc.⁴

⁴ www.eumed.net > Diccionarios

Rango de plena competencia.- Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes.⁵

Mediana.- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia.⁶

Primer y Tercer Cuartil.- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.⁷

C. MARCO METODOLÓGICO

1.7. Tipo de Estudio

Estudio Descriptivo.- Dentro del estudio que hemos realizado, se identifica todas las características relevantes tanto de la empresa analizada como de los tipos de métodos para aplicar el principio de plena competencia, hicimos un análisis detallado del Grupo Económico al cual pertenece la empresa, de la empresa en sí y también de los comparables, factores como el nivel de ingresos y gastos, políticas, estructura organizacional fueron revisados.

⁵Capítulo IX Declaración y pago del Impuesto a la Renta. Art.87 Reglamento Ley de Régimen Tributario Interno.- Ecuador

⁶ Ídem

⁷ Ídem

1.8. Método de Investigación

Inductivo.- Se utilizó este método para demostrar que el método de precio de transferencia utilizado por la empresa analizada en este presente estudio, podría ser utilizada por las demás empresas dedicadas a esta actividad económica domiciliadas en Ecuador.

Estadístico.- se ha utilizado una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos tanto cualitativos y cuantitativos, herramientas estadísticas para medir la mediana y los cuartiles para determinar el rango de plena competencia.

1.9. Fuentes y Técnicas de recolección de información

Libros, Tesis y Textos Varios.

Páginas de Internet

CAPITULO II

ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA PETROLERA

2.1. Origen de la Industria Petrolera en el Mundo

El petróleo es un compuesto orgánico formado por la descomposición durante miles de años de los desechos vegetales y animales, y que se localiza en el interior de la tierra, en el subsuelo continental o del fondo marino. Es un mineral energético que en estado líquido aparece en forma de petróleo y en estado gaseoso en forma de gas natural. El lugar donde está localizado se llama yacimiento.

Estos yacimientos petrolíferos, son localizados mediante búsqueda , reconocimiento, o exploración del lugar, utilizando técnicas geofísicas apropiadas para este fin, posteriormente se procede a la perforación con un taladro del sitio, hasta llegar al lugar donde se encuentra el petróleo y extraerlo; construyendo así un pozo de petróleo o crudo.

Luego de la extracción es llevado a través de oleoductos a las refinerías, para que mediante diversas operaciones de destilación y refino se obtengan los distintos derivados que serán utilizados por la población; también puede ser depositado en los tanques ya sea como reserva o para exportación desde los puertos nacionales de embarque hacia otros países, por medio de buques tanqueros.

A partir del siglo XIX, la verdadera explotación del petróleo se produce, pues la Revolución industrial que estaba en pleno auge, demandaba de nuevos combustibles, tanto para la industria como para mejorar el nivel de vida de la sociedad, que buscaba un aceite para

el alumbrado que sea de buena calidad y accesible para todos; ya que hasta esa época, la clase pobre iluminaban sus casas con velas de sebo (obtenida de la grasa animal) cuyos olores eran desagradables y los ricos utilizaban aceite de ballena, que era de mejor calidad pero más costosa.

El uso del petróleo produce que la población demande cada vez más, este recurso natural; lo que motiva a la ciencia a descubrir y desarrollar nuevos procesos para la obtención del combustible con fines comerciales.

La industria del petróleo ha ido creciendo cada vez más, hasta llegar a ser el elemento fundamental en el progreso industrial y económico actual, siendo la materia prima para productos químicos, disolventes, fertilizantes, plásticos, etc.

2.2. Fases de la actividad Petrolera en el Mundo

La industria petrolera contiene procesos globales para la exploración y extracción; almacenamiento, transporte; refinado y comercialización de los diversos productos del petróleo.

La industria del petróleo se divide normalmente en tres fases:

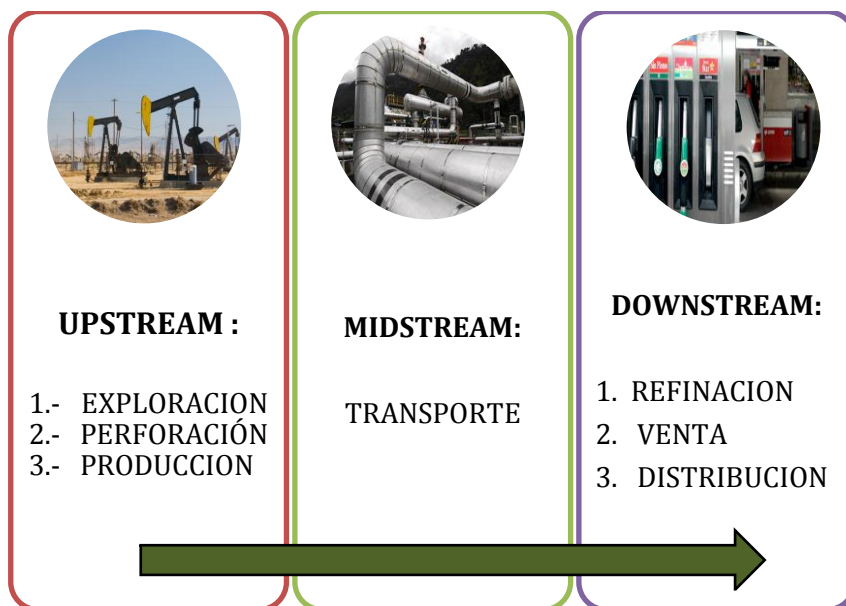
FASE 1. "UPSTREAM": significa “corriente arriba”, está conformada por tres etapas, que dan inicio a la actividad industrial petrolera, acorde a la lógica secuencia operativa; estas tres etapas son: la exploración del terreno donde se cree que puede existir hidrocarburos, la perforación y terminación de pozos; y el desarrollo y producción de los yacimientos

FASE 2. "MIDSTREAM": este término se emplea para las partes relacionadas con el transporte del petróleo crudo, abarca desde el sitio de extracción hasta las refinerías: en tierra se transporta por oleoducto o camión y en mar por buque tanquero, siendo los más utilizados para las distancias grandes los oleoductos y los buques tanqueros por ser más prácticos y económicos.

FASE 3. "DOWNSTREAM": significa “aguas abajo” y abarca todas las actividades de comercialización del crudo desde el refino que es donde se procesa el crudo de distintas calidades, la venta y distribución del producto.

GRÁFICO II

FASES DE LA INDUSTRIA PETROLERA



FUENTE: AUTORÍA

2.3. De los Tipos de Empresas Petroleras.-

En el mundo actualmente existen tres tipos de empresas petroleras conformadas de acuerdo a la participación del capital las cuales operan en todas las fases de la industria petrolera.

TIPO 1. EMPRESAS PRIVADAS: constituidas por capital privado, son conocidas como International Oil Companies – IOC; que poseen aproximadamente el 12% de las reservas petroleras mundiales, y producen cerca del 40% del crudo mundial. Tenemos las siguientes:

- Exxon Mobil
- Shell
- British Petroleum
- Repsol-YPF

TIPO 2. EMPRESAS ESTATALES: constituidas por capital estatal se las conoce como National Oil Companies –NOC; según la U.S. Energy Information Administration, estas empresas posee el 88 % de las reservas petroleras mundiales y producen cerca del 52% del crudo mundial. Tenemos las siguientes:

-  Saudi Aramco (Arabia Saudita)
-  Pemex (México)
-  PDVSA (Venezuela)
-  NIOC (Iran)
-  EPPETROECUADOR (Ecuador)

TIPO 3. EMPRESAS MIXTAS: están constituidas con participación mayoritaria estatal y con participación extranjera privada, son semi-públicas y poseen autonomía estratégica y operativa, que les permite implementar estrategias empresariales para acceder al mercado de capitales. Tenemos las siguientes:

 PETROBRAS.

 STATOIL (Noruega).

2.4. Política Petrolera en el Ecuador

2.4.1. PERÍODO 1972-2010

En Ecuador el sector petrolero es un monopolio legal ya que la producción y comercialización ha estado a cargo de la empresa estatal EP PETROECUADOR sea de forma directa o a través de la contratación de compañías privadas internacionales que operaban en el país bajo la modalidad de “Contrato de Participación” vigente hasta el año 2010.

Estos **Contratos de Participación**, consistían en la suscripción de un contrato entre el Estado y la contratista (multinacional petrolera), para que esta explore y explote los campos petroleros (UPSTREAM) por un período de tiempo. El crudo obtenido era entregado al Estado ecuatoriano de acuerdo a su porcentaje de participación y la contratista disponía libremente de los hidrocarburos que le correspondían comercializándolo en el mercado internacional.

“ **Definición de Contratos de Participación para la Exploración y Explotación de Hidrocarburos**, aquéllos celebrados por el Estado, por intermedio de PETROECUADOR, mediante los cuales delega a la contratista de conformidad con el Numeral 1 del Artículo 46 de la Constitución Política de la República, la facultad de explorar y explotar hidrocarburos en el área del contrato, realizando, por su cuenta y riesgo, todas las inversiones, costos y gastos requeridos para la exploración, desarrollo y producción”⁸

2.4.2. PERÍODO 2011-PRESENTE

En el año 2011 el Estado ecuatoriano estableció otro modelo de contrato petrolero con las multinacionales petroleras, encargadas de la producción de petróleo estableciéndose un nuevo modelo de contratación basado en un esquema de “**Prestación de servicios**”, que difiere de la

⁸ ¹Decreto Ejecutivo 2845; 3 de Julio de 1995

forma anterior ya que el Estado no cede la propiedad del crudo a ninguna empresa privada, sino que se limita a contratar el servicio de UPSTREAM para los campos petroleros por un periodo de tiempo, pagándole una tarifa por este servicio.

Compañías que operan en los campos petroleros

UPSTREAM

1. ANDES PETROLEUM ECUADOR
2. PETRORIENTAL S.A.
3. OVERSEAS PETROELEM
4. REPSOL YPF ECUADOR

1. La transportación interna de crudo desde la región amazónica hasta las refinerías y los derivados, se la realiza a través de oleoductos, poliductos y gasoductos. Las empresas a cargo de la transportación (MIDSTREAM), son:

MIDSTREAM

1. SOTE-Sistema de Oleoductos Transecuatoriano.- Transporta el crudo desde el oriente hasta Esmeraldas.
2. OCEP-Oleoductos de Crudos Pesados.- Transporta el crudo desde la Amazonía hasta la Costa.

2. El refinamiento y comercialización del crudo está a cargo de PETROECUADOR, que lo exporta, o lo transforma en combustible para el consumo local: Gasolina, Pesca Artesanal, Fuel Oil, Asfalto, Nafta.... (DOWNSTREAM). También se encarga de la importación del combustible para abastecer la demanda total nacional. Estos derivados son: Diesel y Gasolina, del cual el Estado ecuatoriano paga a precio internacional, sin embargo es comercializado

dentro del país a precio inferior al adquirido, esta diferencia de precio es asumida por el Estado, valor conocido como subsidio.

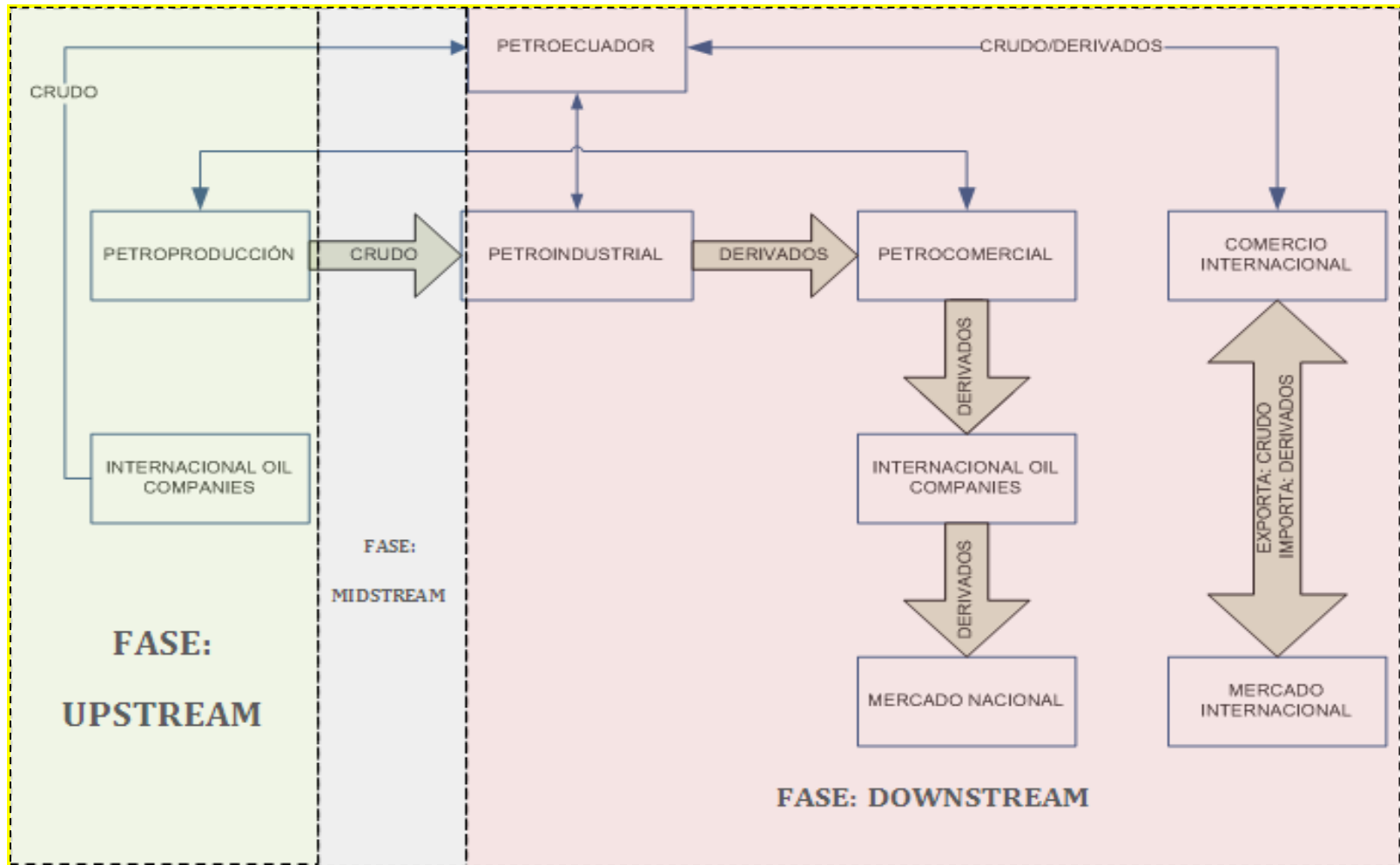
La comercialización local de los combustibles producidos o importados, lo realiza EP PETROECUADOR, a través de las comercializadoras de combustible, estatal o privada, para los Segmentos Automotriz, Naviero (Nacional, Internacional y pesquero) y Aéreo. Se mencionan algunas:



DOWNSTREAM

1. EP PETROECUADOR COMERCIALIZADORA
2. EXXONMOBIL ECUADOR CIA.LTDA.
3. PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR
4. AGIPECUADOR
5. LOJAGAS
6. PETRÓLEOS Y SERVICIOS PYS C.A.

GRÁFICO III: DEL COMERCIO DE PETRÓLEO Y DERIVADOS EN EL ECUADOR



FUENTE: AUTORÍA

CAPITULO III

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PETROLERA ANALIZADA

3.1. Análisis Funcional

3.1.1. Descripción del Grupo

ESPAE PETROLEUM

El Grupo está ubicado en el tercer lugar mundial de producción petrolera, la empresa matriz fue fundada principios del siglo XX en Londres y empieza a construir un complejo petrolífero, a mediados del siglo XX cambió su nombre a ESPAE PETROLEUM; en el año 2012 llega a los 250 millones de dólares por ingresos tiene un beneficio neto de \$17000.000.000 y aproximadamente 80.000 empleados, participan con 280 bloques petroleros a nivel mundial, se dedica a explorar, explotar, refinar y comercializar petróleo y derivados.

Exploración y Producción

Las actividades de exploración y producción de petróleo, están a cargo de ESPAE EXPLORATION S.A. la cual es la matriz y está domiciliada en Inglaterra y sus múltiples filiales. Opera en los siguientes países: Australia, Colombia, Perú, Bolivia, Canadá, Estados Unidos y Brasil.

Refino y mercadeo

En 1970 se estableció en Brasil como un centro de almacenamiento, allí trabajan alrededor de 23.000 personas casi el 40% de los accionistas de la empresa están en Brasil. Las actividades de refino, comercio y distribución están a cargo de ESPAÉ PETROLEUM BRASIL estas actividades son la compra, transporte y refino de petróleo, así como la fabricación y mercadeo de los derivados y aceites lubricantes.

Productos:

En Brasil es el mayor comercializador de Aceites Lubricantes y otros derivados del Petróleo, tiene su sede en Brasilia, desde el 2007 a la fecha ha invertido más de 50 millones US\$ en desarrollo de energía. Su mercado llega a más 17 billones de galones de gasolina por año. La empresa produce, refina y distribuye gasolina, diesel y lubricantes. La comercialización de sus aceites lubricantes está a cargo de la marca ESPAÉ-LUBRICANTES.

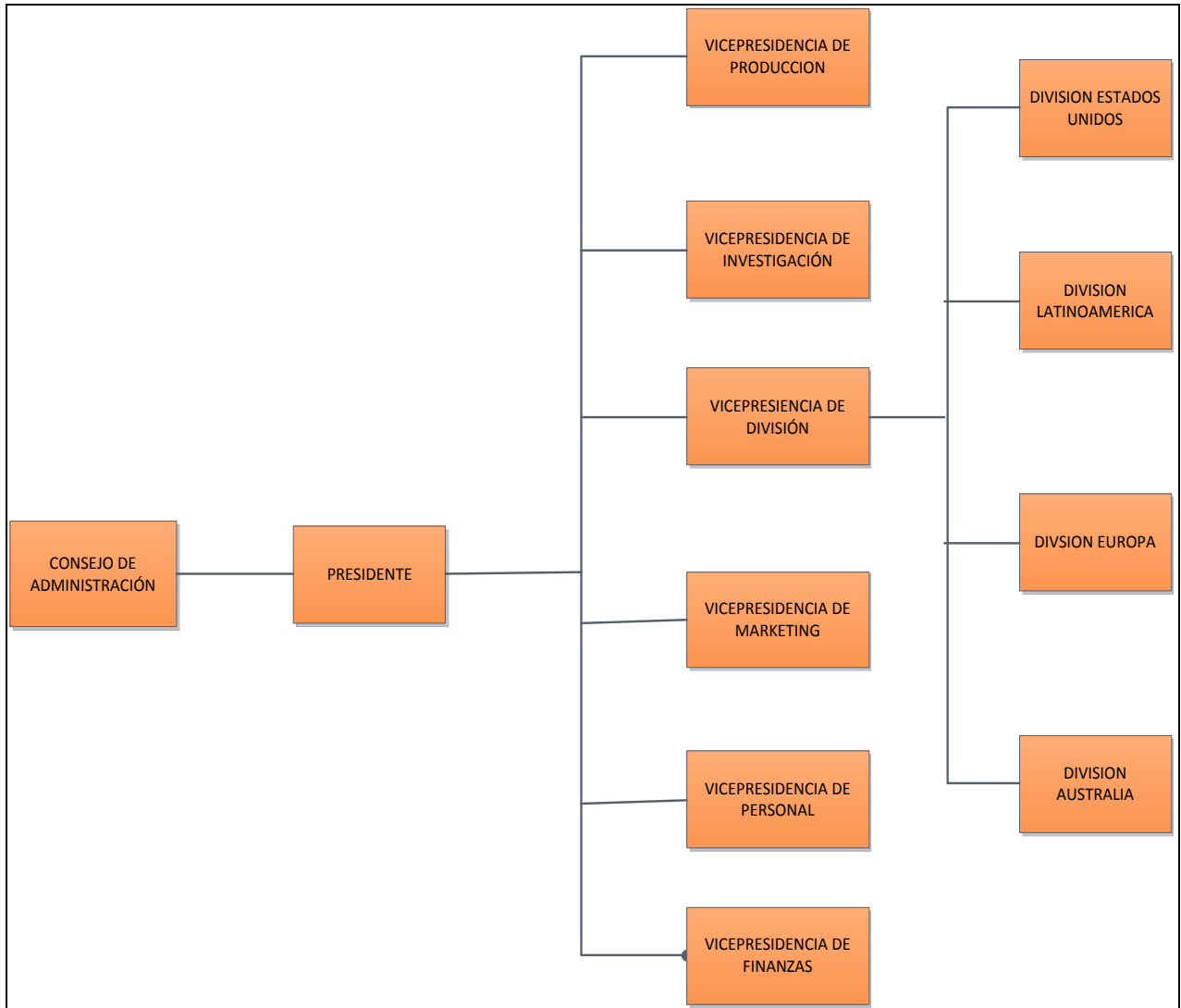
GRÁFICO IV: OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS



FUENTE: AUTORÍA

3.1.2. Estructura del grupo

ORGANIGRAMA DE UNA MULTINACIONAL PETROLERA



FUENTE: AUTORÍA

3.1.3 Funciones de cada una de las estructura del grupo

1. Consejo de Administración

Es el órgano de decisión superior que define las políticas y estrategias de las empresas filiales de ESPAPE PETROLEUM y cumple funciones de fiscalización y dirección empresarial.

2. Presidente Ejecutivo

Es el delegado de máxima autoridad en la gestión y dirección administrativa de la empresa petrolera.

3. Vicepresidencia de Exploración-Producción.-

La Vicepresidencia de Exploración tiene la Misión de "Liderar la actividad exploratoria de ESPAPE-PETROLEUM para incrementar el volumen de reservas de hidrocarburos, mediante el hallazgo de nuevas reservas de petróleo.

4. Vicepresidencia de Investigación

Es responsable de la investigación, desarrollo, transferencia y aseguramiento de tecnologías y de conocimiento estratégicos que apalanquen el valor de la operación y crecimiento óptimo de ESPAPE-PETROLEUM. Su campo de acción abarca toda la cadena de valor de la empresa: exploración, producción, refinación, transporte, suministro y mercadeo, así como los temas de medio ambiente, de integridad y de automatización.

5. Vicepresidencia Marketing

Es la encargada del monitoreo constante del mercado y desarrollar estrategias adecuadas que permitan comunicar a sus clientes, en términos de soluciones sencillas, la forma en que la ventaja competitiva, que diferencia sus productos y servicios de los de la competencia,

agrega valor a su propuesta, garantizando que las necesidades de sus clientes serán completamente satisfechas y se excederán a sus expectativas.

6. Vicepresidencia Personal

Proponer y coordinar políticas y estrategias que conduzcan a establecer un clima organizacional apropiado en la entidad.

7. Vicepresidencia de Financiación

Custodiar e invertir los valores y recursos de la empresa, mantener los sistemas de información adecuados para el control de activos y operaciones de la empresa y a proteger el capital invertido.

3.1.4 Descripción de la empresa ESPAE PETROLEUM ECUADOR-EPE.

ESPAE PETROLEUM ECUADOR-EPE. -Es una compañía ecuatoriana, filial de ESPAE PETROLEUM INGLATERRA, cuya sede principal se encuentra en Londres y es allí donde se toman las decisiones administrativas, legales y financieras así como de investigación y tecnología.

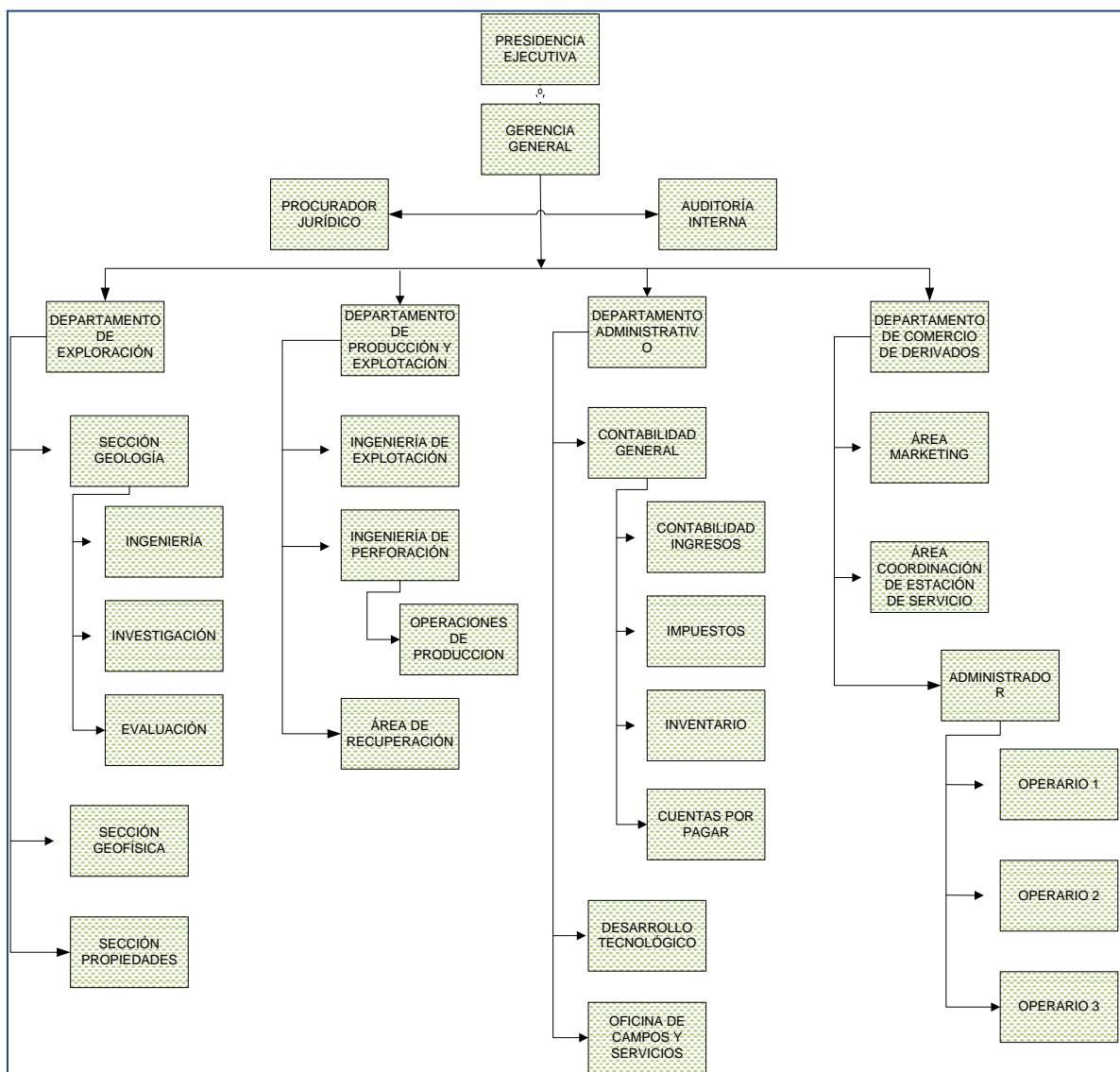
La empresa fue constituida en 1.985 en la ciudad de Guayaquil, mediante Resolución Aprobatoria No. 123 ABC de la Superintendencia de Compañías y comercializa aceites lubricantes y gasolina súper, extra y diesel al sector automotriz a través de estaciones de servicio ubicadas en todo el país desde el año 1998.

El Registro Único de Contribuyentes de EPEC, es 1234567890001 y su domicilio fiscal está ubicado en la ciudad de Guayaquil, en la Avenida Malecón.

Las relaciones inicialmente fueron de tipo Joint Operating Agreement, y tiene adjudicado el bloque 18 de la provincia de Sucumbíos, en Ecuador se realiza netamente la Exploración y la Producción hasta el año 2011 y actualmente se maneja bajo la figura de prestación de servicios.

3.1.5 Estructura de la empresa:

ORGANIGRAMA DE ESPAE PETROLEUM



FUENTE: AUTORÍA

3.1.6 Funciones realizadas por el negocio

La compañía maneja dos líneas:

- ✚ Exploración y Explotación de crudo.
- ✚ Comercialización de Aceites Lubricantes y derivados de combustible.

EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE CRUDO

DEPARTAMENTOS

1. Departamento de Exploración:

Tiene la responsabilidad de localizar y adquirir propiedades o terrenos que contengan petróleo, también se encarga de controlar y monitorear la perforación de los pozos petroleros.

En nuestro país el petróleo es del Estado por lo tanto los terrenos explorados no son negociables por lo que solo se concesionan áreas a través de los contratos.

El departamento está dividido por: Sección de Geología, Sección de Geofísica y Sección de propiedades.

SECCIÓN DE GEOLOGÍA: Está dividida en tres áreas: Ingeniería, investigación y evaluación.

Analiza la información geológica para tomar una decisión en la participación de la exploración en ciertas áreas:

1. **INGIENIERÍA:** Descubrir las áreas y terrenos que cumplen las condiciones para acumular petróleo.

2. **INVESTIGACIÓN:** Encargada de obtener referencia con respecto a las compañías similares y hace contactos con los propietarios de las áreas.
3. **EVALUACIÓN:** Consolidar la información obtenida de las áreas de Ingeniería e Investigación para hacer recomendaciones.

SECCIÓN DE GEOFÍSICA: Es un análisis mucho más técnico utilizan métodos como la gravimetría, la sísmica, la eléctrica y la magnética.


Este servicio es sub contratado

SECCIÓN DE PROPIEDADES: Se encarga de adquirir las propiedades y los permisos correspondientes.

2. Departamento De Producción Y Explotación:

Se divide en tres partes: Ingeniería de explotación, perforación y operaciones de producción dentro del cual se encuentra el área de recuperación.

1. **INGIENERÍA DE EXPLOTACIÓN:** Se encarga de recuperar todos los fluidos de los reservorios y la evaluación de propuestas para perforar y desarrollar otros campos.
2. **INGIENERÍA DE PERFORACIÓN:** Se encarga de sacar el combustible.
3. **OPERACIONES DE PRODUCCIÓN:** Controlar y medir la producción obtenida.

 **Área de recuperación:** Operar los campos los flujos de petróleo salen naturalmente.

3. Departamento Administrativo:

Está ubicado en la ciudad de Quito. Se divide en el área de Inventarios, Contabilidad, Impuestos, Contabilidad de Ingresos, Cuentas por pagar y oficina de campos y servicios.

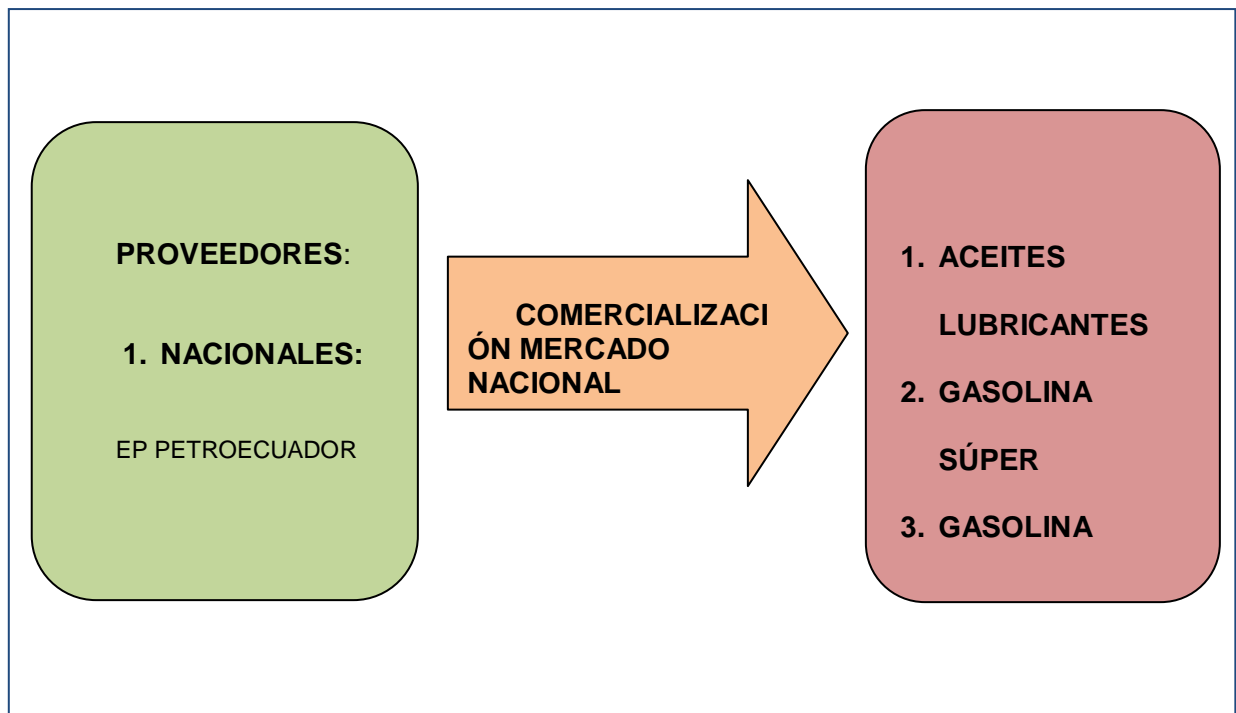
1. **ÁREA DE INVENTARIO:** Mantenimiento del archivo, de los precios, toma física del inventario.
 2. **ÁREA DE CONTABILIDAD GENERAL:** Se encarga de los estados financieros, reportes gerenciales.
 3. **ÁREA DE IMPUESTOS:** Presentar la declaración de impuesto a la renta anual, retenciones, IVA, maneja toda la parte impositiva de la compañía.
 4. **ÁREA DE CONTABILIDAD DE INGRESOS:** Se encarga de verificar diariamente los reportes de producción.
 5. **ÁREA DE CUENTAS POR PAGAR:** se encarga del control, administración y registro de las facturas y los pagos realizados a cada proveedor de bienes o servicios
- ✚ **Oficina de Campos y Servicios:** Administrar y entrenar al personal, desarrollar procesos, desarrollar sistemas y llevar una contabilidad de campo.

COMERCIALIZACIÓN DE DERIVADOS DE COMBUSTIBLE Y ACEITES LUBRICANTES.

La comercialización de derivados de combustibles cuenta con un solo proveedor en el país que es EP PETROECUADOR y los aceites lubricantes los provee nuestra empresa relacionada ubicada en Brasil.

Los productos son vendidos a través de nuestras estaciones de servicio ubicadas en el territorio nacional. Para el año 2012 se efectuaron ventas totales por USD 4'382.491.

GRÁFICO V: GRÁFICA DE COMERCIALIZACIÓN DE COMBUSTIBLE NACIONAL



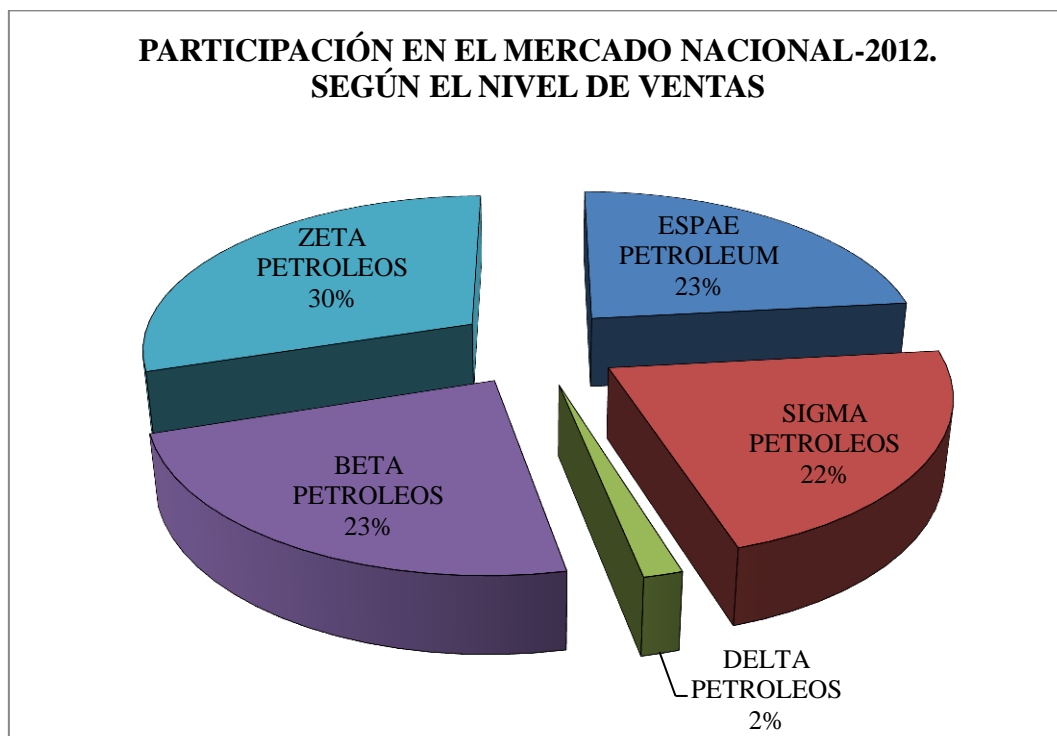
FUENTE: AUTORÍA

ÁREA DE COORDINACIÓN DE ESTACIÓN DE SERVICIOS

Nuestra empresa posee una red de 100 estaciones de servicio, que generan ingresos por ventas de combustible de USD 2'629.494,60 y de USD 1'752.996,40 por aceites lubricantes, en el año 2012.

La participación en el mercado lo posiciona en segundo lugar después de ZETA PETRÓLEOS, con un 23 %.

CUADRO I: PARTICIPACIÓN EN VENTAS TOTALES-MERCADO NACIONAL



FUENTE: AUTORÍA

3.2. ANÁLISIS DE MERCADO

Durante el año 2012, las importaciones totales de combustibles y lubricantes en valor FOB en el país, alcanzaron los USD 5.441.136 miles de millones a diferencia del año 2011, que fue de USD 5.086.539 millones.

CUADRO II: IMPORTACIONES ECUADOR

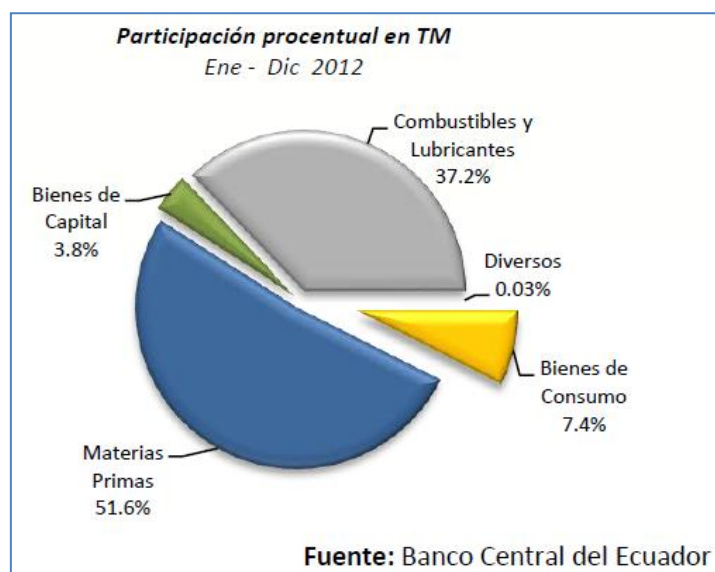
Toneladas métricas y valor USD FOB (en miles)

	Ene - Dic 2009				Ene - Dic 2010				Ene - Dic 2011				Ene - Dic 2012				Variación 2012 - 2011						
	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación							
	Valor USD		Valor	Vol.	Valor USD		Valor	Vol.	Valor USD		Valor	Vol.	Valor USD		Valor	Vol.							
	Vol.	FOB	unitario		Vol.	FOB	unitario		Vol.	FOB	unitario		Vol.	FOB	unitario								
Totales	11,367	14,071,455	1,238	100.0%	100.0%	13,716	19,278,714	1,406	100.0%	100.0%	14,474	22,945,807	1,585	100.0%	100.0%	14,267	24,017,740	1,684	100.0%	100.0%	4.7%		
Bienes de Consumo	922	3,094,035	3,356	8.1%	22.0%	1,052	4,116,470	3,913	7.7%	21.4%	1,144	4,742,920	4,145	7.9%	20.7%	1,053	4,825,738	4,582	7.4%	20.1%	-7.9%	1.7%	10.5%
No duradero	734	1,892,040	2,579	6.5%	13.4%	784	2,248,440	2,867	5.7%	11.7%	853	2,731,360	3,201	5.9%	11.9%	778	2,801,800	3,600	5.5%	11.7%	-8.8%	2.6%	12.5%
Duradero	188	1,201,995	6,389	1.7%	8.5%	268	1,868,030	6,976	2.0%	9.7%	291	2,011,560	6,916	2.0%	8.8%	275	2,023,938	7,360	1.9%	8.4%	-5.5%	0.6%	6.4%
Materias Primas	5,812	4,669,806	804	51.1%	33.2%	6,517	5,914,771	908	47.5%	30.7%	7,549	7,231,015	958	52.2%	31.5%	7,365	7,291,054	990	51.6%	30.4%	-2.44%	0.8%	3.4%
Para la agricultura	1,143	615,232	538	10.1%	4.4%	1,379	760,514	552	10.1%	3.9%	1,527	931,374	610	10.5%	4.1%	1,414	982,144	694	9.9%	4.1%	-7.4%	5.5%	13.8%
Para la industria	3,559	3,552,469	998	31.3%	25.2%	4,394	4,620,627	1,051	32.0%	24.0%	4,549	5,522,367	1,214	31.4%	24.1%	4,363	5,431,308	1,245	30.6%	22.6%	-4.1%	-1.6%	2.5%
Materiales de construcción	1,109	502,104	453	9.8%	3.6%	744	533,630	717	5.4%	2.8%	1,474	777,274	527	10.2%	3.4%	1,588	877,603	553	11.1%	3.7%	7.8%	12.9%	4.8%
Bienes de Capital	398	3,926,591	9,868	3.5%	27.9%	497	5,129,089	10,329	3.6%	26.6%	531	5,844,619	11,016	3.7%	25.5%	543	6,417,605	11,822	3.8%	26.7%	2.3%	9.8%	7.3%
Para la agricultura	16	90,060	5,614	0.1%	0.6%	13	85,565	6,455	0.1%	0.4%	14	101,233	7,166	0.1%	0.4%	15	114,049	7,490	0.1%	0.5%	7.8%	12.7%	4.5%
Para la industria	206	2,626,869	12,755	1.8%	18.7%	232	3,387,346	14,593	1.7%	17.6%	272	4,036,236	14,830	1.9%	17.6%	295	4,444,367	15,053	2.1%	18.5%	8.5%	10.1%	1.5%
Equipos de Transporte	176	1,209,662	6,876	1.5%	8.6%	251	1,656,179	6,594	1.8%	8.6%	244	1,707,151	6,988	1.7%	7.4%	232	1,859,188	8,000	1.6%	7.7%	-4.9%	8.9%	14.5%
Combustibles y Lubricantes	4,227	2,338,309	553	37.2%	16.6%	5,639	4,042,823	717	41.1%	21.0%	5,245	5,086,539	970	36.2%	22.2%	5,301	5,441,136	1,026	37.2%	22.7%	1.1%	7.0%	5.8%
Diversos	8.8	42,715	4,881	0.1%	0.3%	11.9	75,560	6,342	0.1%	0.4%	5.1	40,713	8,034	0.0%	0.2%	4.4	42,207	9,682	0.03%	0.2%	-14.0%	3.7%	20.5%

Fuente: Banco Central del Ecuador

La participación en el total de los bienes importados por Clasificación Económica de los Productos por Uso o Destino Económico-CUODE, en el período enero a diciembre de 2012 para los Combustibles y Lubricantes fue del 22.7% en Toneladas Métricas-TM a nivel nacional.

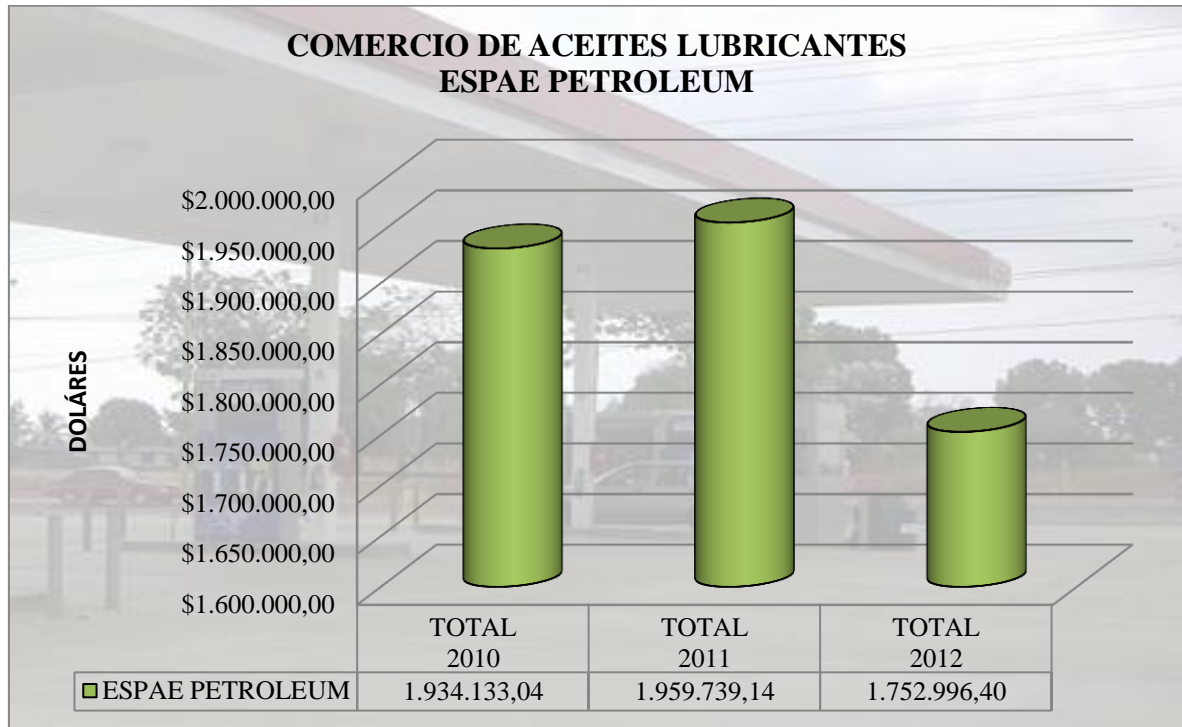
**CUADRO III: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE COMBUSTIBLES EN
TONELADAS MÉTRICAS (TM) AÑO 2012**



Este estudio de precios de transferencia, se basa en el comercio de Aceites Lubricantes que realiza ESPAE PETROLEUM COMERCIALIZADORA y su participación en el mercado nacional.

En el año 2012, tuvo una reducción en sus ventas con respecto al año 2011 en USD 206.742,74, debido a problemas logísticos en el abastecimiento.

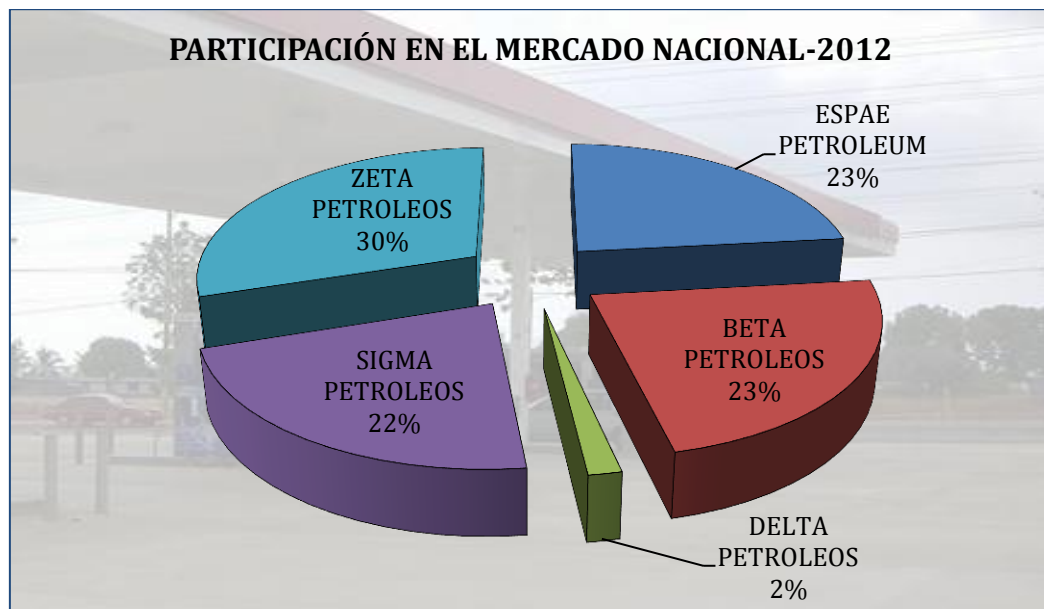
CUADRO IV: COMERCIO DE ACEITES LUBRICANTES ESPAE PETROLEUM



FUENTE: AUTORÍA

CUADRO V: PARTICIPACIÓN EN VENTAS ACEITES LUBRICANTES MERCADO

NACIONAL-2012



FUENTE: AUTORÍA

3.3. Operaciones con partes relacionadas

ESPAE PETROLEUM ECUADOR COMERCIALIZADORA-EPEC, es una filial de ESPAE PETROLEUM de Inglaterra y compra aceites lubricantes a nuestra relacionada en Brasil, para ser comercializados en el mercado nacional.

El único tipo de operación directa con partes relacionadas que se dieron en el ejercicio económico analizado fueron las compras de lubricantes a nuestra compañía relacionada en Brasil que suman 1.797.557,57

3.4. Análisis Económico

3.4.1 Metodología a aplicar para el análisis.

Para aplicar el Método del Precio de Reventa, se utiliza el Margen de utilidad bruta, el cual consiste en fijar el costo a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, del Margen Bruto que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, se toman el ingreso, costo, utilidad Bruta de los aceites lubricantes comercializados por ESPAE PETROLEUM.

El método del Precio de reventa, es el que mejor se ajusta a la estructura empresarial y comercial de la empresa y a la información que se posee, al poder comparar operaciones vinculadas y no vinculadas.

3.4.2 Información sobre comparables

Comparables seleccionados. Las empresas petroleras comparables seleccionadas fueron:

1. SIGMA PETRÓLEOS
2. DELTA PETRÓLEOS
3. BETA PETRÓLEOS
4. ZETA PETRÓLEOS

3.4.3 Aplicación de los métodos de Precios de Transferencia

ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Para el presente estudio, se analizará y seleccionará el método de análisis de precios de transferencia más apropiado para la presente tesis

Método	Estado	Justificación
PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO-CUP	RECHAZADO	No es aplicable este método, porque esta comercializadora no cobra ningún bien o servicio a su relacionada en Brasil, no se ha podido encontrar información independiente, oficial y pública que pueda ser un comparable confiable, adicional la compañía no compra con partes independientes por lo cual tampoco tenemos un comparable interno.
PRECIO DE REVENTA	ACEPTADO	Este método es el que se aplica, debido a que la gestión de compra de los inventarios a ESPAE PETROELUM en Brasil, es realizada por su relacionada en Ecuador, y vendida a sus estaciones de servicio y a distribuidores independientes en el mercado nacional, adicional la intervención del Estado Ecuatoriano regula los precios.
COSTO ADICIONADO	RECHAZADO	No se cuenta con información referente a los costos en que incurre la filial proveedora en Brasil y sus márgenes de utilidad.
REDISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES	RECHAZADO	No es aplicable este método ya que no se conoce la utilidad operacional obtenida del grupo ESPAE PETROLEUM y sus relacionadas, es rechazado por no tener información financiera relevante de las partes que conforman el grupo económico.
MARGEN NETO TRANSACCIONAL	RECHAZADO	Este método en si es aceptable, pero en Ecuador existe la prelación de métodos, dado que ya estamos utilizando el precio de reventa, ya no podemos utilizar el Margen Neto Transaccional.

De los cinco métodos existentes se aplica el método del PRECIO DE REVENTA, por que importa a su relaciona en Brasil los aceites lubricantes y los vende a distribuidores independientes

Se rechazan los métodos PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO-CUP, COSTO ADICIONADO, DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES y MÁRGENES TRANSACCIONALES DE LA UTILIDAD OPERACIONAL al no conocerse las operaciones relacionadas, y el valor de los intangibles.

3.4.4 Rango de plena competencia.

ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA.

Para la aplicación del método de PRECIO DE REVENTA, la razón financiera a ser utilizada será el índice de Rentabilidad en Relación con las Ventas.

$$\text{MUB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

El Margen de Utilidad Bruta= indica la ganancia de la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido y la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos.

ESTADOS FINANCIEROS DE ESPAE PETROLEUM Y SUS COMPARABLES.

Los valores detallados en los estados financieros de ESPAE PETROLEUM y sus comparables, han sido establecidos acordes al mercado nacional.

Medimos el Índice de Rentabilidad en Relación con las Ventas

Este Índice se obtiene al dividir la diferencia entre la Utilidad Bruta para las Ventas, siendo para la ESPAE PETROLEUM de 7.26% para el año 2012.

3.4.5 Análisis Porcentual.

Para efecto del análisis del principio de plena competencia, se ha promediado los estados financieros de los últimos tres años de los comparables, para evitar que un evento particular o inusual de un comparable en un determinado ejercicio económico afecte nuestro análisis.

ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA 2012.

MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA

Estados de Resultados y Márgenes de Utilidad Bruta				
ESPAE PETROLEUM	2012	2011	2010	Total
Total Ingresos	4.382.491,00	4.596.231,00	4.632.485,00	13.611.207,00
Ventas de Combustible	2.629.494,60	2.636.491,86	2.698.351,96	7.964.338,42
Ventas de Lubricantes	1.752.996,40	1.959.739,14	1.934.133,04	5.646.868,58
Costos Directos	4.085.358,11	4.284.606,54	4.318.402,52	12.688.367,17
Costos Directos de Combustible	2.459.675,99	2.465.184,72	2.532.810,90	7.457.671,61
Costos Directos de Lubricantes	1.625.682,12	1.819.421,82	1.785.591,62	5.230.695,56
Utilidad Bruta en ventas de lubricantes	127.314,28	140.317,32	148.541,42	416.173,02
<p>MARGEN UTILIDAD BRUTA $\frac{\text{VENTAS-COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}}$</p>				
AÑO	2012	2011	2010	PROMEDIO
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA ANUAL	7,26%	7,16%	7,68%	7,37%

COMPARABLE 1 SIGMA PETROLEOS	2012	2011	2010	Total
Total Ingresos	4.128.362,00	4.623.894,00	4.721.589,00	13.473.845,00
Ventas de Combustible	2.477.017,20	2.774.336,40	2.832.953,40	8.084.307,00
Ventas de Lubricantes	1.651.344,80	1.849.557,60	1.888.635,60	5.389.538,00
Costos Directos	3.848.459,10	4.300.221,40	4.341.501,10	12.560.318,31
Costos Directos de Combustible	2.309.075,46	2.580.132,84	2.604.900,66	7.494.108,96
Costos Directos de Lubricantes	1.539.383,64	1.720.088,56	1.736.600,44	4.996.072,64
Utilidad Bruta en ventas de lubricantes	111.961,16	129.469,04	152.035,16	393.465,36
AÑO	2012	2011	2010	PROMEDIO
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA ANUAL	6,78%	7,00%	8,05%	7,28%
COMPARABLE 2 DELTA PETROLEOS	2012	2011	2010	Total
Total Ingresos	300.481,00	485.967,00	496.721,00	1.283.169,00
Ventas de Combustible	180.288,60	291.580,20	298.032,60	769.901,40
Ventas de Lubricantes	120.192,40	194.386,80	198.688,40	513.267,60
Costos Directos	282.572,30	453.018,40	453.258,00	1.196.170,14
Costos Directos de Combustible	169.543,38	271.811,04	271.954,80	713.309,22
Costos Directos de Lubricantes	113.028,92	181.207,36	181.303,20	475.539,48
Utilidad Bruta en ventas de lubricantes	7.163,48	13.179,44	17.385,20	37.728,12
AÑO	2012	2011	2010	PROMEDIO
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA ANUAL	5,96%	6,78%	8,75%	7,16%
COMPARABLE 3 BETA PETROLEOS	2012	2011	2010	Total
Total Ingresos	4.364.891,12	7.965.542,00	8.364.591,00	20.695.024,12
Ventas de Combustible	2.618.934,67	4.779.325,20	5.018.754,60	12.417.014,47
Ventas de Lubricantes	1.745.956,45	3.186.216,80	3.345.836,40	8.278.009,65
Costos Directos	4.068.951,50	7.184.477,20	7.725.536,25	19.291.901,48
Costos Directos de Combustible	2.441.370,90	4.310.686,32	4.635.321,75	11.387.378,97
Costos Directos de Lubricantes	1.627.580,60	2.873.790,88	3.090.214,50	7.591.585,98
Utilidad Bruta en ventas de lubricantes	118.375,85	312.425,92	255.621,90	686.423,67
AÑO	2012	2011	2010	PROMEDIO
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA ANUAL	6,78%	9,81%	7,64%	8,08%
COMPARABLE 4 ZETA PETROLEOS	2012	2011	2010	Total
Total Ingresos	5.641.846,00	8.456.287,00	9.854.361,00	23.952.494,00
Ventas de Combustible	3.385.107,60	5.073.772,20	5.912.616,60	14.371.496,40
Ventas de Lubricantes	2.256.738,40	3.382.514,80	3.941.744,40	9.580.997,60
Costos Directos	5.147.056,10	7.913.393,40	9.275.910,00	22.328.514,91
Costos Directos de Combustible	3.088.233,66	4.748.036,04	5.565.546,00	13.401.815,70
Costos Directos de Lubricantes	2.058.822,44	3.165.357,36	3.710.364,00	8.934.543,80
Utilidad Bruta en ventas de lubricantes	197.915,96	217.157,44	231.380,40	646.453,80
AÑO	2012	2011	2010	PROMEDIO
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA ANUAL	8,77%	6,42%	5,87%	7,02%

Nota:

Es importante recordar que según la resolución NAC-DGERCGC13-00011 de enero del 2013 los sujetos pasivos obligados a realizar Informe Integral de Precios de Transferencia son aquellos que hayan realizado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a USD 6'000.000 y los sujetos pasivos obligados a presentar anexo OPRE son aquellos que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas con un monto acumulado superior a USD 3'000.000, nuestro ejemplo en la presente tesis está dado con valores inferiores.

3.5. Análisis Financiero

En el presente análisis, los márgenes de utilidad están expresados en números enteros.

CÁLCULO DE LA MEDIANA Y EL RANGO DE PLENA COMPETENCIA.

OPERACIONES COMPARABLES

Operaciones / Márgenes de Utilidad	Valor
SIGMA PETROLEOS	0,07277
DELTA PETROLEOS	0,07163
BETA PETROLEOS	0,08075
ZETA PETROLEOS	0,07020

A) Procedimiento para establecer la mediana

1) Establecimiento de la mediana

* Número de orden	Operaciones	Valor
1	ZETA PETROLEOS	0,070200
2	DELTA PETROLEOS	0,071633
3	SIGMA PETROLEOS	0,072767
4	BETA PETROLEOS	0,080752

* Se deben ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el número total de valores (4).

2) Cálculo del Número de Orden de la Mediana

Se obtiene sumándole uno (1) al número total de Valores (4); y a este resultado se lo dividirá para 2, dando como resultado 2,5

3) La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana.

En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se procederá de la siguiente manera:

3.1.) Primero se obtendrá la diferencia en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden Entero de la Mediana y a su inmediato superior.

Número de orden de mediana	2,5
Número de orden entero de la mediana	2
Decimales del número de orden de la mediana	0,5
Número de orden inmediato superior	3

0,071633	0,072767	0,001133327
2	3	
Número de orden entero de la mediana	Número de orden inmediato superior	Diferencia (en valor absoluto)

3.2.) Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden Entero de la Mediana.

	x	=	+	=
0,001133327	0,5	0,000566664	0,071633	0,072200
Diferencia en valor absoluto	Decimales del número de orden de la mediana		Número de orden entero de la mediana	Mediana

B) Procedimiento para establecer el rango de plena competencia.

1) Primer Cuartil

1. Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana (2,5); y a este resultado dividirlo para 2.

+		=	
2,5	1	3,5	1,75
Número de orden de la mediana			Número de orden del primer cuartil

2. El Primer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil

En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

2.1. Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los Valores correspondientes al Número de Orden del Primer Cuartil y a su inmediato superior.

Número de orden del primer cuartil	1,75
Número de orden entero del primer cuartil	1
Decimales del número de orden entero del primer cuartil	0,75
Número de orden inmediato superior	2

0,070200	0,071633336	0,001433337
1	2	=
Número de orden entero del primer cuartil	Número de orden inmediato superior	Diferencia (en valor absoluto)

2.2 Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el Valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil

0,001433337			Valor correspondiente	
0,75	0,001075002	0,070200	0,071275	
			1	
Diferencia en valor absoluto	Decimales del número de orden del Primer Cuartil		Número de orden entero del Primer Cuartil	Primer cuartil

2) Tercer cuartil

El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana (2,5) ; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

2,5	1	1,5	1,75	3,25
Número de orden de la mediana			Número de orden del primer cuartil	Número de orden del tercer cuartil

1. El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Tercer Cuartil.

En el caso que el número de orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera

1.1. Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los Valores correspondientes al Número de Orden entero del tercer cuartil y a su inmediato superior.

Número de orden del tercer cuartil	3,25
Número de orden entero del tercer cuartil	3
Decimales del número de orden entero del tercer cuartil	0,25
Número de orden inmediato superior	4

0,072767	0,080752	0,007985
3	4	
Número de orden entero del tercer cuartil	Número de orden inmediato superior	Diferencia (en valor absoluto)

1.2. Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil; y a este resultado se le sumará el Valor correspondiente al Número de Orden entero del Tercer Cuartil.

			Valor correspondiente	
0,007985	0,25	0,001996	0,072767	0,074763
			3	
Diferencia en valor absoluto	Decimales del número de orden del Tercer Cuartil		Número de orden entero del tercer Cuartil	Tercer cuartil

3) Resultado

Si el Valor (precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad) en nuestro caso margen de utilidad registrado se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes.

CUADRO RESUMEN

Número de orden	Operaciones	En valores absolutos	Reflejados en porcentaje	Conceptos	
1	ZETA PETROLEOS	0,070200	7,02%		
1,75		0,071275	7,13%	1er cuartil	Rango de plena competencia
2	DELTA PETROLEOS	0,071633	7,16%		
2,5		0,072200	7,22%	mediana	
3	SIGMA PETROLEOS	0,072767	7,28%		
3,25		0,074763	7,48%	Tercer cuartil	
4	BETA PETROLEOS	0,080752	8,08%		

En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes, es el que corresponde a la Mediana (7.22%)

Luego de comparar el resultado de 7,26% del Índice de Rentabilidad en Relación con las Ventas con el rango estadístico intercuartil de plena competencia del año 2012; que va desde 7,13 % hasta 7,48 %; se puede apreciar que el resultado se encuentra dentro del Rango Intercuartil; por lo que con la aplicación del Índice de rentabilidad en relación con las ventas indica, que las operaciones de ESPAPE PETROLEUM, cumplen con el Principio de Plena Competencia.

Nota:

El formato, la fórmula de cálculo y el procedimiento aquí descritos fueron tomados de la página web del Servicio de Rentas Internas(www.sri.gob.ec) de un documento denominado "AYUDA TÉCNICA PARA LA OBTENCIÓN DE LA MEDIANA Y EL RANGO DE PLENA COMPETENCIA", los datos del ejercicio corresponden a nuestra tesis de grado. Ver Anexo B.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

El régimen de precios de transferencias utilizados en las empresas petroleras es un elemento sustancial no solo en la determinación tributaria, sino también como un índice medidor de rentabilidad, ya que algunas transnacionales lo aplican para medir sus costos óptimos en el proceso productivo.

A diferencia de otros países, en donde se explora, explota, refina y comercializa el petróleo por compañías privadas internacionales que pueden negociar libremente con cualquier parte independiente o alguna parte relacionada, en el Ecuador el petróleo pertenece exclusivamente al Estado, quedando las multinacionales petroleras como prestadoras de servicios de exploración y explotación donde el único cliente es el Gobierno Ecuatoriano; por lo que no es posible aplicar el régimen de precios de transferencia en lo que respecta a comercialización de petróleo, podríamos aplicarlo únicamente en la comercialización de ciertos derivados algunos de los cuales si pueden ser negociados libremente tal como se demuestra en el desarrollo de esta tesis.

Para el presente caso, se creó a manera didáctica los ejemplos para los análisis correspondientes. Nuestra empresa creada ESPAE PETROLEUM, aplicó el método de Precio de Reventa para medir su Costo Razonable de Operación, el mismo que comparado con las partes independientes se ajusta a sus costos, como lo demuestra al situarse dentro del Rango de Plena Competencia obtenido al comparar con los costos de esas empresas.

Este estudio ha pretendido revelar la forma en la cual el Estado a través de la Administración Tributaria puede establecer parámetros de control a la evasión tributaria, que normalmente se realiza por medio de la triangulación de precios, con partes relacionadas fuera del país con lo cual el Estado optimiza el pago de los tributos en base a un valor razonable.

Adicional a lo ya comentado, uno de las conclusiones más importantes, es que a través de este estudio se puede realizar una planificación tributaria, las compañías sujetas a los estudios de precios de transferencia y que se encuentren dentro del Rango de Plena Competencia pueden optimizar y distribuir sus ingresos, costos y gastos entre sus partes relacionadas en función de su Rango de Plena Competencia.

BIBLIOGRAFÍA

1. BARBOSA MARIÑO, J. D. ANALISIS DEL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA. Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana.
2. D'ARRIGO G., C. M. (2003). RÉGIMEN VENEZOLANO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA. CARACAS, VENEZUELA: LEGIS EDITORES, C.A.
3. ECUADOR, D. D. (2012). Reporte del sector petrolero. IV Trimestre de 2012.
4. HORNGREN, C. T., DATAR, S. M., & FOSTER, G. (2007). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. MEXICO: PEARSON PRENTICE HALL.
5. LATACUNGA, N. (2012). Tesis.-DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA UNA FILIAL DE UNA EMPRESA MULTINACIONAL DE SERVICIOS PETROLEROS, ENFOCADO EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA. QUITO, PICHINCHA, ECUADOR: UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR SEDE ECUADOR.
6. LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO. (s.f.). ECUADOR.
7. MONTENEGRO MEJIA, V. C. (Julio de 2010). Tesis.-ANALISIS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS MULTINACIONALES PETROLERAS. QUITO, PICHINCHA, ECUADOR: UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL.

8. OCDE. (2011). LEGISLACION EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA - PROPUESTA DE ENFOQUE.
9. OCDE, & I. D. (1999). Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

Otras fuentes bibliográficas

1. Reporte del sector petrolero. IV Trimestre de 2012. DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA ECONÓMICA. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
2. Directrices para proforma del Presupuesto General del Estado 2012 y la programación presupuestaria cuatrianual 2012-2015. Ministerio de Finanzas del Ecuador
3. Aplicación práctica de Precios de Transferencia_Federico Aguilar.
4. Bases de contratación de participación petrolera 8va ronda
5. Ensayo-El petróleo como negocio-Carlos Villalobos
6. Ensayo-Precios de transferencia en el mercado energético
7. Ensayo-Precios de transferencia en la industria petrolera de Bolivia Ecuador y Nicaragua
8. Ensayo-Precios de Transferencia-El caso de las empresas multinacionales
9. Grupo ABC_Precios de Transferencia_México

10. La modernización del estado y la empresa pública PEMEX-Petróleos Mexicanos- Benjamín García Páez. Instituto Nacional de Administración Pública. 1993.

Páginas Web

1. <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000984>. (s.f.). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000984>
2. <http://www.finanzas.gob.ec/estadisticas-fiscales/>. (s.f.).
3. <http://www.oecd.org>. (s.f.). Recuperado el 2012, de <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/>
4. <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>. (s.f.). Recuperado el 2013, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/394>

ANEXO A

TALON RESUMEN ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS



TALÓN RESUMEN
ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS - RIG

ESPAE PETROLEUM ECUADOR EPE

IDENTIFICACIÓN: 0920972031001

PERÍODO FISCAL: 2012

EMPRESAS RELACIONADAS		
Nombre	Identificación Tributaria	País
ESPAE PETROLEUM BRAZIL	0965487561	BRASIL

RESUMEN DE OPERACIONES					
Tipo de Operación	No. Operaciones Efectuadas	EN VALORES (USD)			
		Op. Ingreso	Op. Egreso	Op. Activo	Op. Pasivo
224 - Otros egresos	15		1625682,12		
TOTAL	15	0,00	1625682,12	0,00	0,00
VALOR TOTAL DE OPERACIONES	1625682,12				

Declaro que los datos contenidos en este anexo son verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente, de acuerdo a lo establecido en el Art. 101 de la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

 Firma del Contador
 0920972031001

 Firma del Representante Legal
 0920972031

El talón resumen generado por el DIMM no significa que el archivo se encuentre presentado y cargado en el SRI.

Según el art. 84 del Reglamento LORTI Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, y no se encuentren exentos del régimen de precios de transferencia referente a sus transacciones con estas partes, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente en este reglamento, en el caso de las personas naturales el mes de mayo del año siguiente y en el caso de las sociedades el mes de junio según el noveno dígito del RUC

Según el art. 2 de la Resolución NAC-DGERCGC13-00011 emitida el 16 de enero del 2013 están obligados a presenten el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas por un monto anual superior a USD 3'000.000

ANEXO B

AYUDA TÉCNICA PARA LA OBTENCIÓN DE LA MEDIANA Y EL RANGO DE PLENA COMPETENCIA

Según resolución NAC-DGER2005-0641 del 30 de diciembre de 2005 referente a la obtención de la mediana y el rango de plena competencia, cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en el Art. 66.4 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad (en adelante "Valor") registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana.

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

- a) **Rango de Plena Competencia.**- Es el intervalo que comprende los Valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes.
- b) **Mediana.**- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia.
- c) **Primer y Tercer Cuartil.**- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales.

A continuación se realiza un ejemplo práctico en el que se establece la forma manual de obtener las variables mencionadas anteriormente.

EJEMPLO PRÁCTICO:

El contribuyente obtendrá la información de las operaciones comparables.

OPERACIONES COMPARABLES	
Operaciones	Valor ⁽¹⁾
A	79,00
B	60,00
C	42,00
D	70,00
E	65,37
F	75,98

(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/394>

Establecimiento de la Mediana

Para establecer la Mediana se deben seguir los siguientes pasos:

1. Ordenar los Valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el número total de Valores.

OPERACIONES COMPARABLES	
Número de Orden	Valor ⁽¹⁾
1	42,00
2	60,00
3	65,37
4	70,00
5	75,98
6	79,00

(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.

2. Luego se obtendrá el Número de Orden de la Mediana sumándole uno (1) al número total de Valores; y a dicho resultado se lo dividirá por dos (2).

Número de Orden de la Mediana	
6	+ 1 = 7 / 2 = 3,50
Número total de Valores	Número de Orden de la Mediana

3. La Mediana se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana.

En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- 3.1 Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los Valores correspondientes al Número de Orden entero de la Mediana y a su inmediato superior.

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/394>

Número de Orden de la Mediana	3,50
Número de Orden entero de la Mediana	3
Decimales del Número de Orden de la Mediana	0,50
Número de Orden inmediato superior	4

65,37	-	70,00	=	4,63
3		4		Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero de la Mediana		Número de Orden inmediato superior		

3.2 Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Valor correspondiente al Número de Orden entero de la Mediana.

4,63	x	0,50	=	2,32	+	65,37	=	67,69
Diferencia (en valor absoluto)		Decimales del Número de Orden de la Mediana				3		Mediana
						Número de Orden entero de la Mediana		

Establecimiento del Rango de Plena Competencia

Para establecer el Rango de Plena Competencia se deben seguir los siguientes pasos:

1. Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo por dos (2).

Número de Orden del Primer Cuartil				
3,50	+	1	=	4,50 / 2 =
Número de Orden de la Mediana				2,25
				Número de Orden del Primer Cuartil

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/394>

2. El Primer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil.

En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- 2.1. Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los Valores correspondientes al Número de Orden entero del Primer Cuartil y a su inmediato superior.

Número de Orden del Primer Cuartil	2,25
Número de Orden entero del Primer Cuartil	2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil	0,25
Número de Orden inmediato superior	3

60,00	-	65,37	=	5,37
2		3		Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero del Primer Cuartil		Número de Orden inmediato superior		

- 2.2. Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el Valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil.

5,37	x	0,25	=	1,34	+	Valor correspondiente	=	61,34
						60,00		
Diferencia (en valor absoluto)		Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil				2		Primer Cuartil
						Número de Orden entero del Primer Cuartil		

3. El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

Número de Orden del Tercer Cuartil			
3,50	- 1	= 2,50 +	2,25 =
Número de Orden de la Mediana		Número de Orden del Primer Cuartil	Número de Orden del Tercer Cuartil
			4,75

4. El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el Valor correspondiente al Número de Orden del Tercer Cuartil.

En el caso que el Número de Orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- 4.1. Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los Valores correspondientes al Número de Orden entero del Tercer Cuartil y a su inmediato superior.

Número de Orden del Tercer Cuartil	4,75
Número de Orden entero del Tercer Cuartil	4
Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil	0,75
Número de Orden del inmediato superior	5

70,00	-	75,98	=	5,98
4		5		Diferencia (en valor absoluto)
Número de Orden entero del Tercer Cuartil		Número de Orden inmediato superior		

- 4.2. Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil; y a este resultado se le sumará el Valor correspondiente al Número de Orden entero del Tercer Cuartil.

5,98	x	0,75	=	4,49	+	Valor correspondiente	=	74,49
Diferencia (en valor absoluto)		Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil		4		Número de Orden entero del Tercer Cuartil		Tercer Cuartil

RESULTADO

Si el Valor (precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad) registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes.

CUADRO RESUMEN			
Número de Orden	Valor ⁽¹⁾	Conceptos	
1	42,00		
2	60,00		
2,25	61,34	1er. Cuartil	Rango de Plena Competencia
3	65,37		
3,5	67,69	Mediana	
4	70,00		
4,75	74,49	3er. Cuartil	
5	75,98		
6	79,00		
(1): Valor se refiere al precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad.			

En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana (67,69).